

Le parcours DE LA GRANDE JOURNÉE



Ça me prend des sous! Qui?
Comment? Combien?

Thème 3 : Le plan d'affaires (Partie 2)

**3^e cycle
du primaire**

**LA GRANDE
JOURNÉE
DES PETITS
ENTREPRENEURS**



BONJOUR ET BIENVENUE

dans le Parcours de La grande journée!

Organisée depuis juin 2014, **La grande journée des petits entrepreneurs** est l'occasion pour les jeunes de 5 à 17 ans de fonder leur petite entreprise d'un jour, dans une ambiance festive.

Afin de permettre aux jeunes d'aller plus loin dans la préparation de leur projet entrepreneurial, nous avons créé le **Parcours de La grande journée**.

Il s'agit d'une série de thématiques qui vous sont offertes gratuitement sur notre site internet, grâce au soutien de Desjardins.

Il est possible d'obtenir chaque thématique individuellement, selon les besoins ou par blocs de thèmes stratégiquement regroupés. Les jeunes peuvent préparer leur entreprise à leur rythme et à leur image, développant ainsi leur créativité, leur débrouillardise et leur persévérance.

Les adultes qui accompagnent les jeunes (parents, professeurs, éducateurs, etc.) ont accès à des **fiches Astuce**, remplies de trucs et conseils!

Rendez-vous sur notre site pour ne rien manquer : petitsentrepreneurs.ca/apprendre



Le parcours
DE LA GRANDE
JOURNÉE

Soutenu par



En collaboration avec



REMPLE LA GRILLE DE BUDGET COMPLET

Combien devras-tu faire de ventes pour payer tes dépenses?
Valide la faisabilité avec un adulte.

Dans une entreprise, il y a 2 types de dépenses : les couts variables et les couts fixes.

Les couts variables : les dépenses reliées à la fabrication de ton produit ou à offrir ton service.

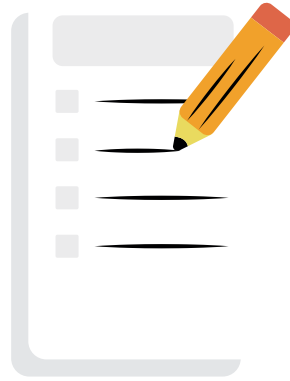
Les couts fixes : les investissements pour l'équipement ou les services nécessaires pour ton entreprise.

Ex. : Je fais des biscuits.

Les frais variables : *les ingrédients pour faire la recette, le temps pour les cuisiner et l'emballage des biscuits.*

Les frais fixes : *un bol, une spatule, une plaque à biscuit.*

Après la vente des biscuits, tu auras encore le bol, la spatule et la plaque à biscuit. Les montants que tu auras dépensés pour acheter ceux-ci sont donc des frais fixes.



FAIS LA LISTE DES DÉPENSES QUE TU DEVRAS FAIRE DANS CHAQUE CATÉGORIE AFIN DE VOIR COMBIEN D'ARGENT TU AURAS BESOIN POUR DÉMARRER TON PROJET.

FRAIS VARIABLES		FRAIS FIXES	
	\$		\$
	\$		\$
	\$		\$
	\$		\$
	\$		\$
	\$		\$
	\$		\$
TOTAL	\$	TOTAL	\$



TON TEMPS A UNE VALEUR!

Calcule combien de temps est nécessaire (en minutes) à la fabrication de ton produit ou pour offrir ton service. Le gouvernement établit chaque année le salaire minimum. C'est le taux horaire (le montant par heure de travail) qu'une entreprise doit payer ses employés au minimum.

Pour avoir une idée du cout en salaire pour la fabrication de ton produit ou pour offrir ton service, fais le calcul suivant :

$$\begin{array}{ccc} \$ & \times & \text{MINUTES} \\ \text{(salaire minimum de l'heure)} & & \text{(temps pour fabriquer ton produit/offrir ton service)} \\ \div 60 \text{ MINUTES} & & = & & \$ \\ & & & & \text{(SALAIRE)} \end{array}$$

TON SALAIRE FAIT PARTIE DES COUTS VARIABLES.



MON BUDGET

Remplis la grille pour bien établir ton budget d'entreprise :

MES COUTS FIXES (TOTAL)		\$
+ MES COUTS VARIABLES (TOTAL)		\$
= COUT TOTAL		\$

VALIDATION DE PRIX

AU THÈME 2, tu as estimé ton prix de vente. Maintenant que tu as fait plus de calculs, vérifie si ton prix te permet de payer tes achats.

MON COUT UNITAIRE

COUT TOTAL		\$
÷ NOMBRE DE PRODUITS/SERVICES OFFERTS*		
= COUT UNITAIRE		\$

**Combien de produits comptes-tu fabriquer avec les quantités des éléments dans ta liste d'achats? Si tu offres un service, à combien de clients seras-tu capable de l'offrir ?*

MON PROFIT

PRIX UNITAIRE ESTIMÉ		\$
- COUT UNITAIRE		\$
- SALAIRE		\$
= PROFIT		\$

EST-CE QUE TON PRIX EST ASSEZ ÉLEVÉ POUR COUVRIR TES COUTS D'ACHAT?

OUI\NON

Le parcours DE LA GRANDE JOURNÉE

Prenez votre projet en photo et
partagez-le sur vos médias sociaux



#leparcoursdelagrandejournée

